

2017年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ソケット

(証券コード3634)

<http://www.sockets.co.jp/>

2016/11/8

ハイライト

データ・テクノロジーライセンス事業が拡大、上期3期ぶり経常利益黒字化

売上総利益率 前年上期18.3%→当期上期32.1%へ

「感情を科学する」データベース・テクノロジーサービスに向けて
データ開発・A I 関連技術が進展

経常利益、期初公表通期計画を上期で上回る
(通期業績計画については据え置き)

1. 上期及び第2四半期の状況

2. 今期展開

3. 今後の事業展開

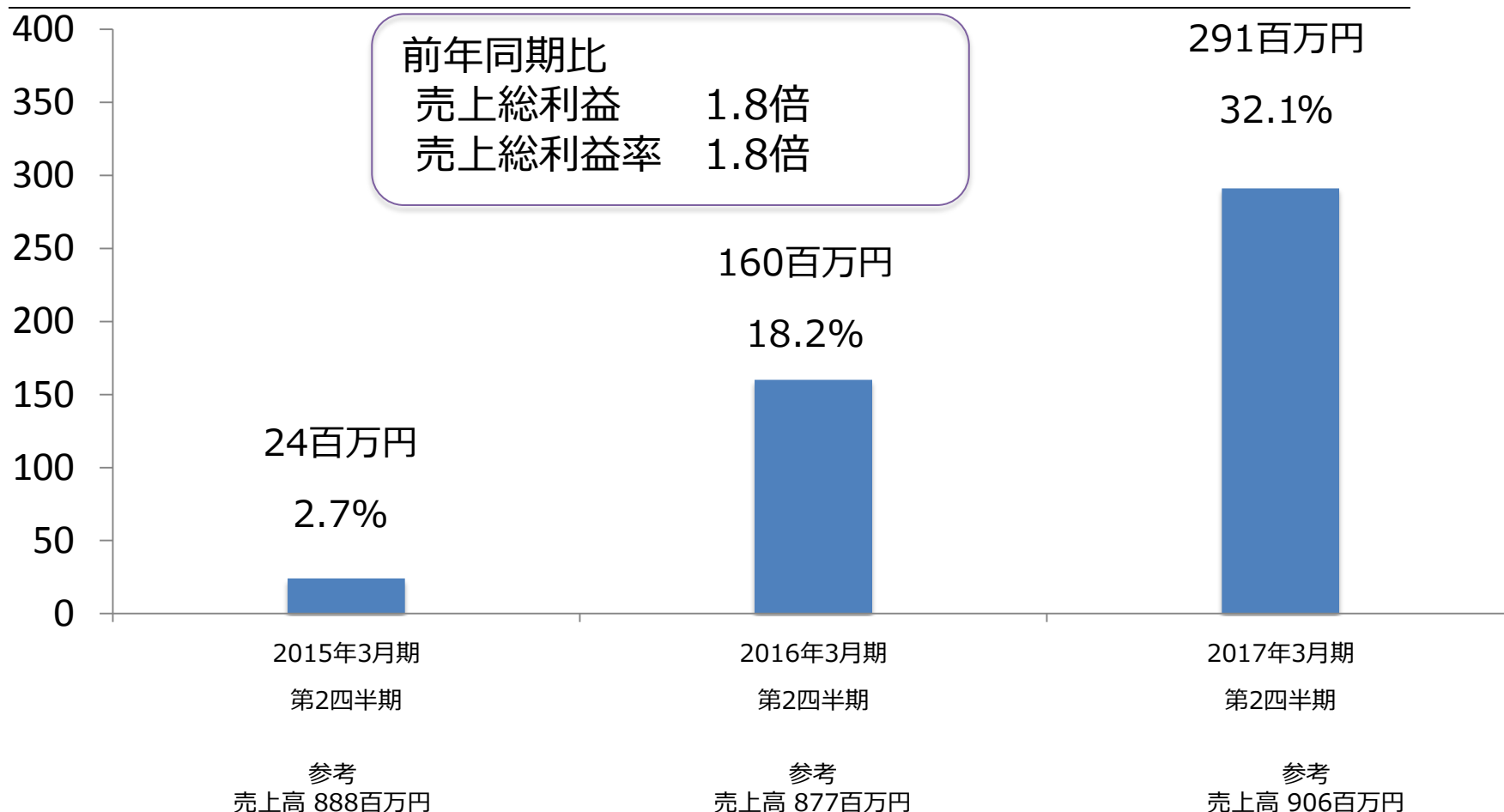
1. 上期及び第2四半期の状況

1. 上期及び第2四半期の状況 ～ 売上総利益と売上総利益率の推移

売上総利益、総利益率、共に大幅に向上

売上総利益と売上総利益率

(単位：百万円)



1. 上期及び第2四半期の状況

～ 増収増益基調

「データライセンス事業の伸長」による売上および収益性向上

「開発・運用基盤強化」による生産性向上

(単位:百万円/%)

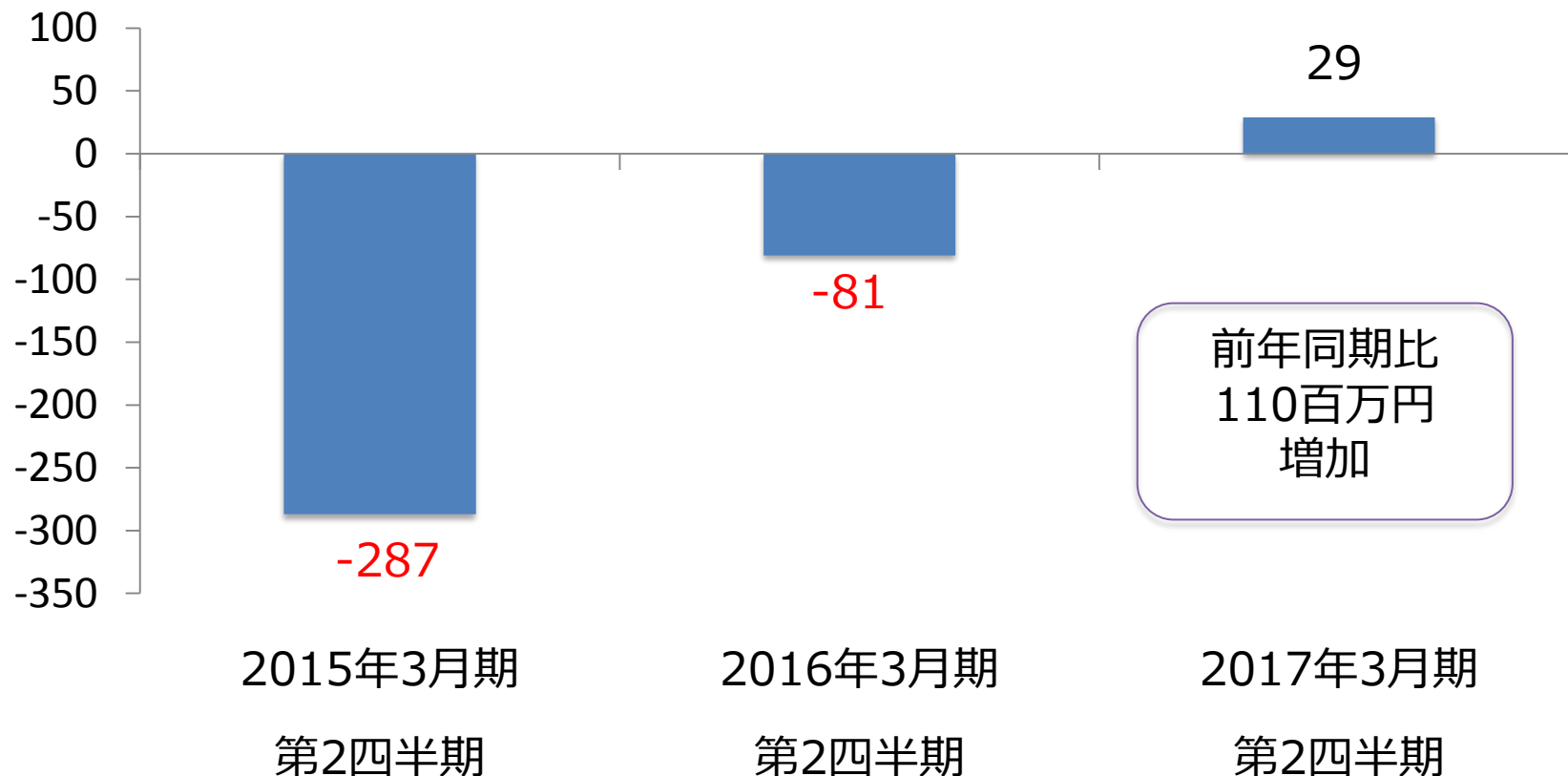
	2015年3月期 第2四半期累計	2016年3月期 第2四半期累計	2017年3月期 第2四半期累計	前期差異
売上高	888	877	906	29
売上原価	864	716	615	-101
売上総利益	24	160	291	131
(売上総利益率)	2.7%	18.3%	32.1%	+13.8pt
販管費	311	242	261	19
営業利益	-287	-81	29	110
(営業利益率)	-32.3%	-9.3%	3.3%	+12.6pt
経常利益	-288	-85	28	113
当期純利益	-292	-85	25	110

1. 上期及び第2四半期の状況 ～ 営業利益推移

上期3期ぶりの黒字化へ

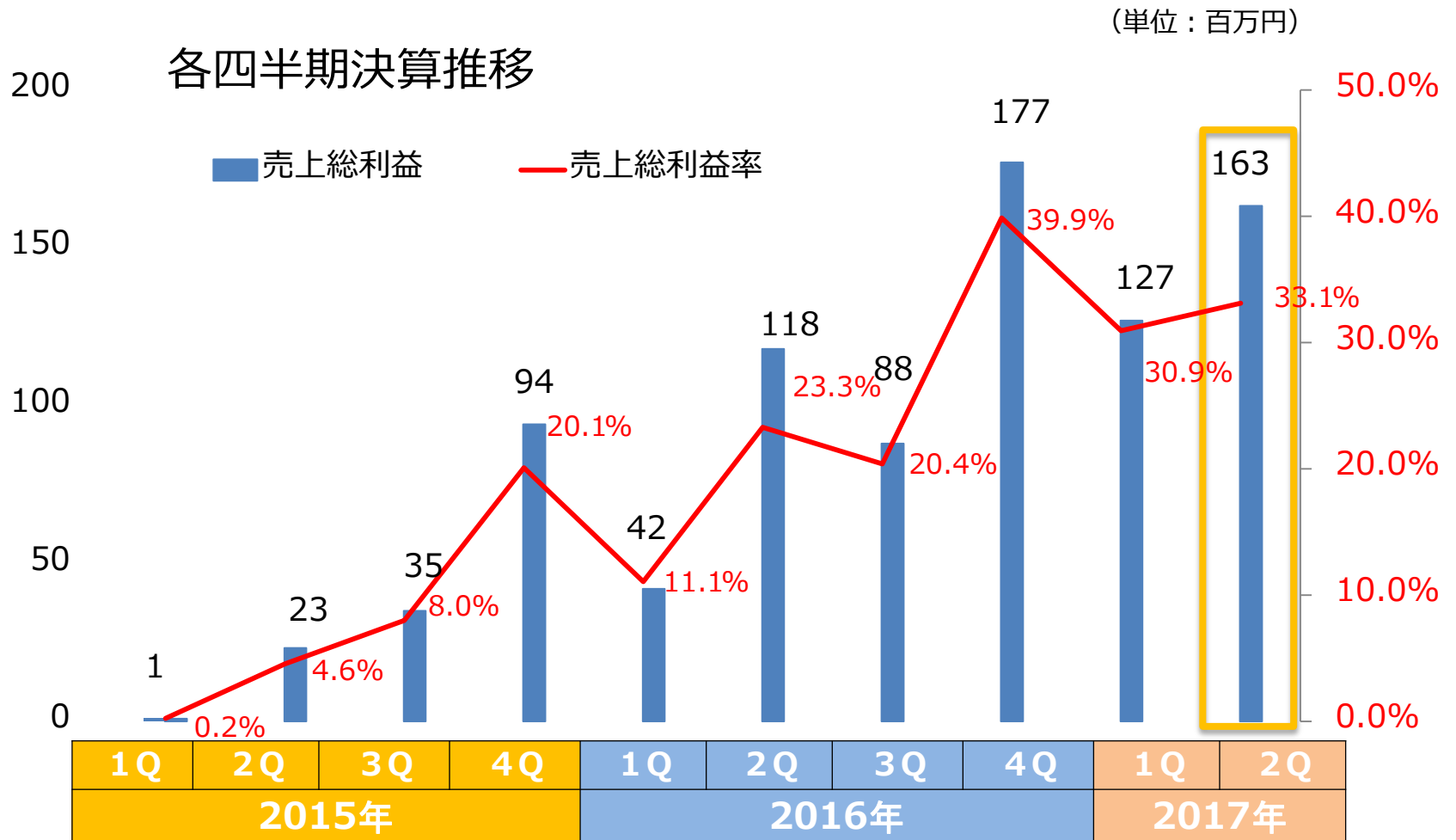
第2四半期の営業利益推移

(単位：百万円)



1. 上期及び第2四半期の状況 ～ 各四半期の推移

売上総利益、売上総利益率 上昇続く傾向へ

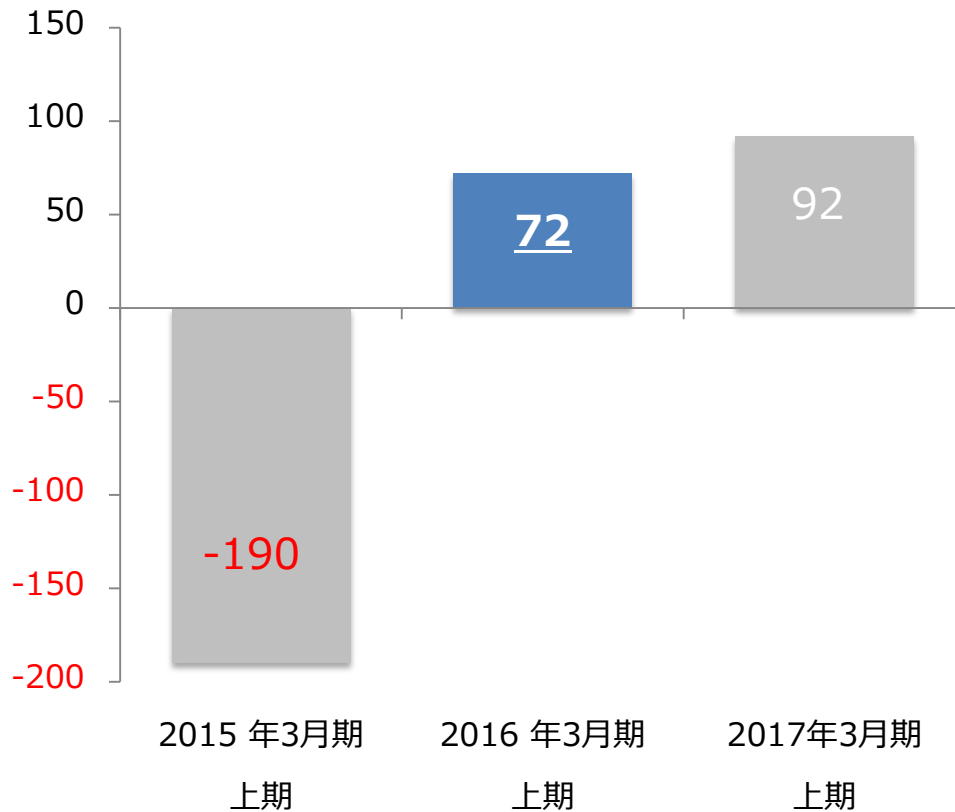


1. 上期及び第2四半期の状況 ～ 営業キャッシュ・フロー

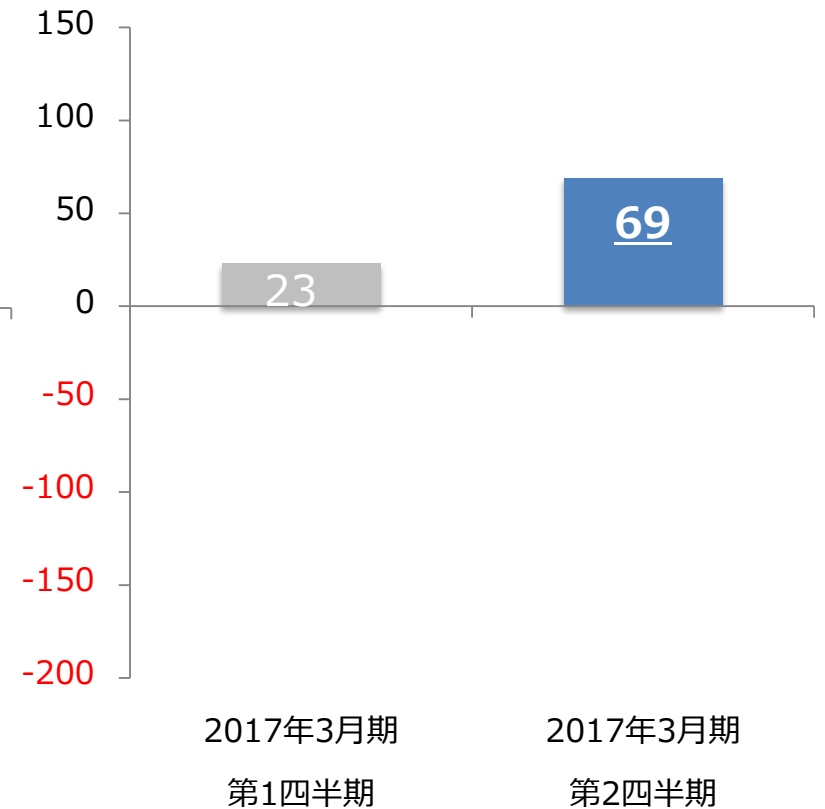
営業キャッシュ・フローの増加続く
今期第1四半期と比較しても着実に増加

過去2年同期比（累計）

（単位：百万円）

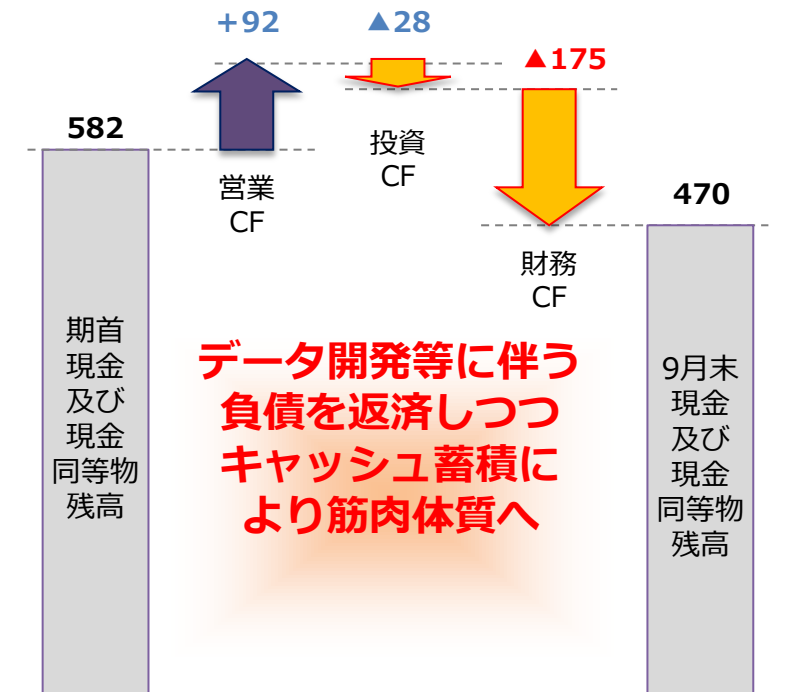


当期第1四半期比（四半期ベース）（単位：百万円）



1. 上期及び第2四半期の状況 ～ 健全なキャッシュ・フロー経営へ回復

2017年3月期上期CFの状況 (単位：百万円)

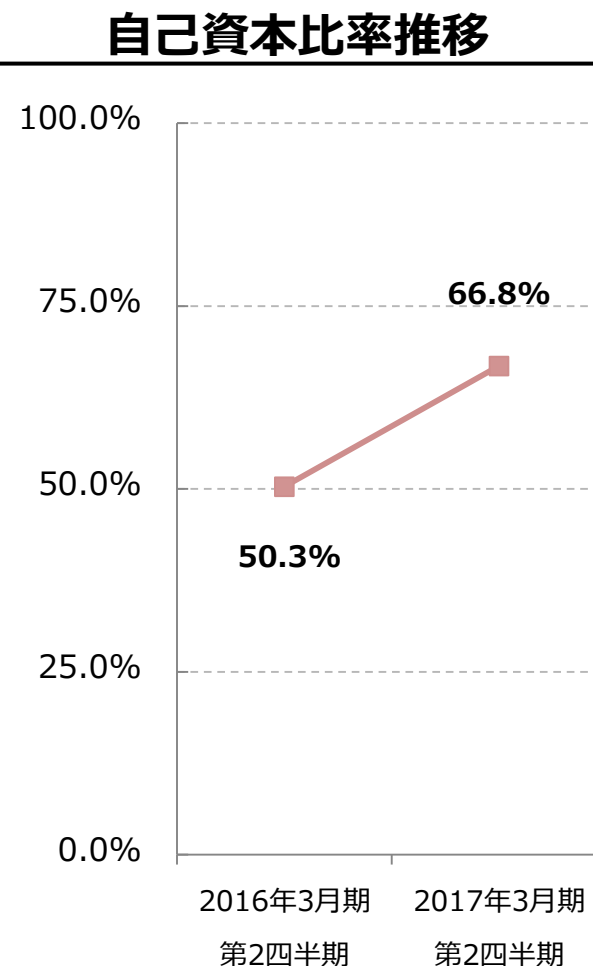
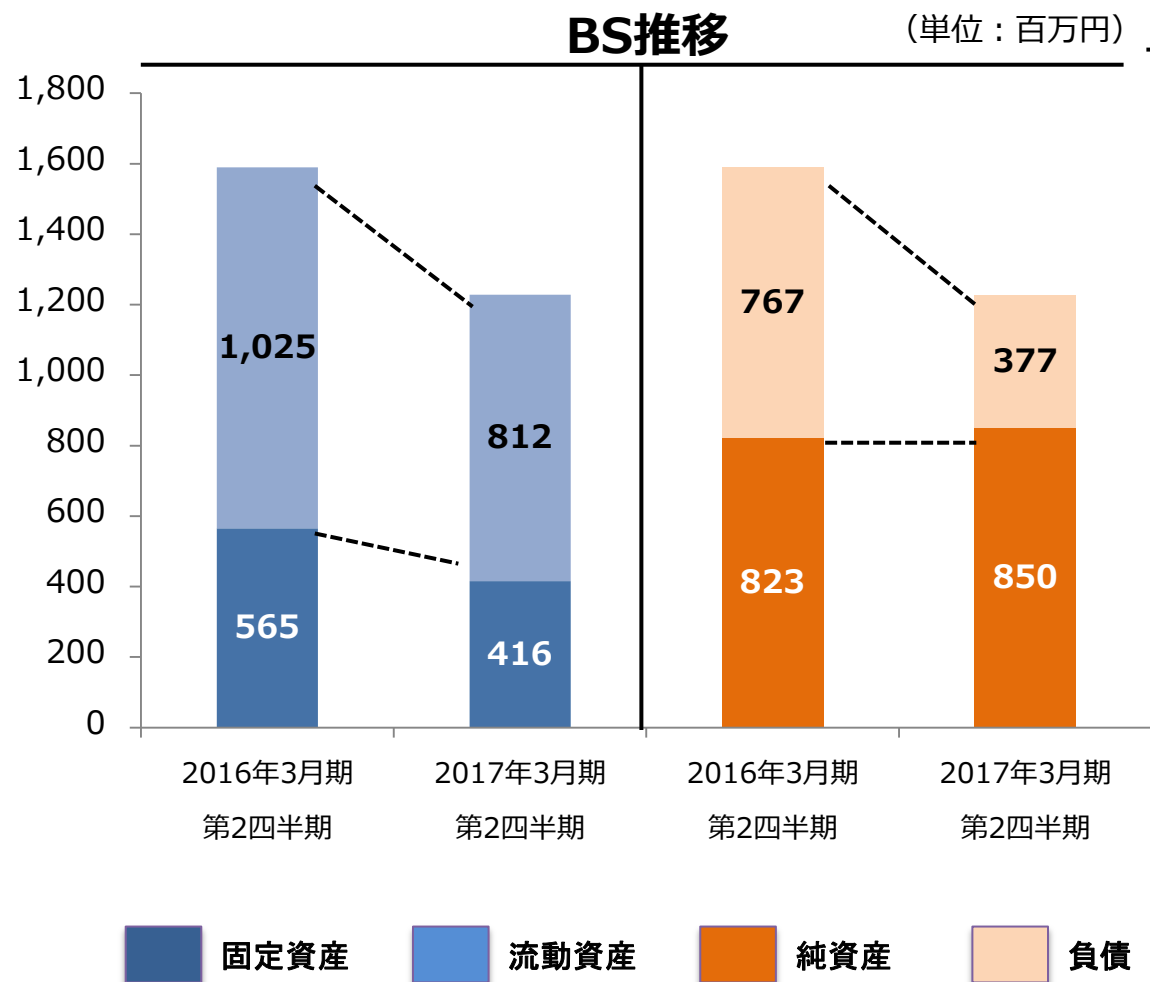


【概要】

- ✓営業CF：売上総利率改善による純利益増加 減価償却費
- ✓投資CF：ソフトウェア等の投資
- ✓財務CF：金融機関への返済

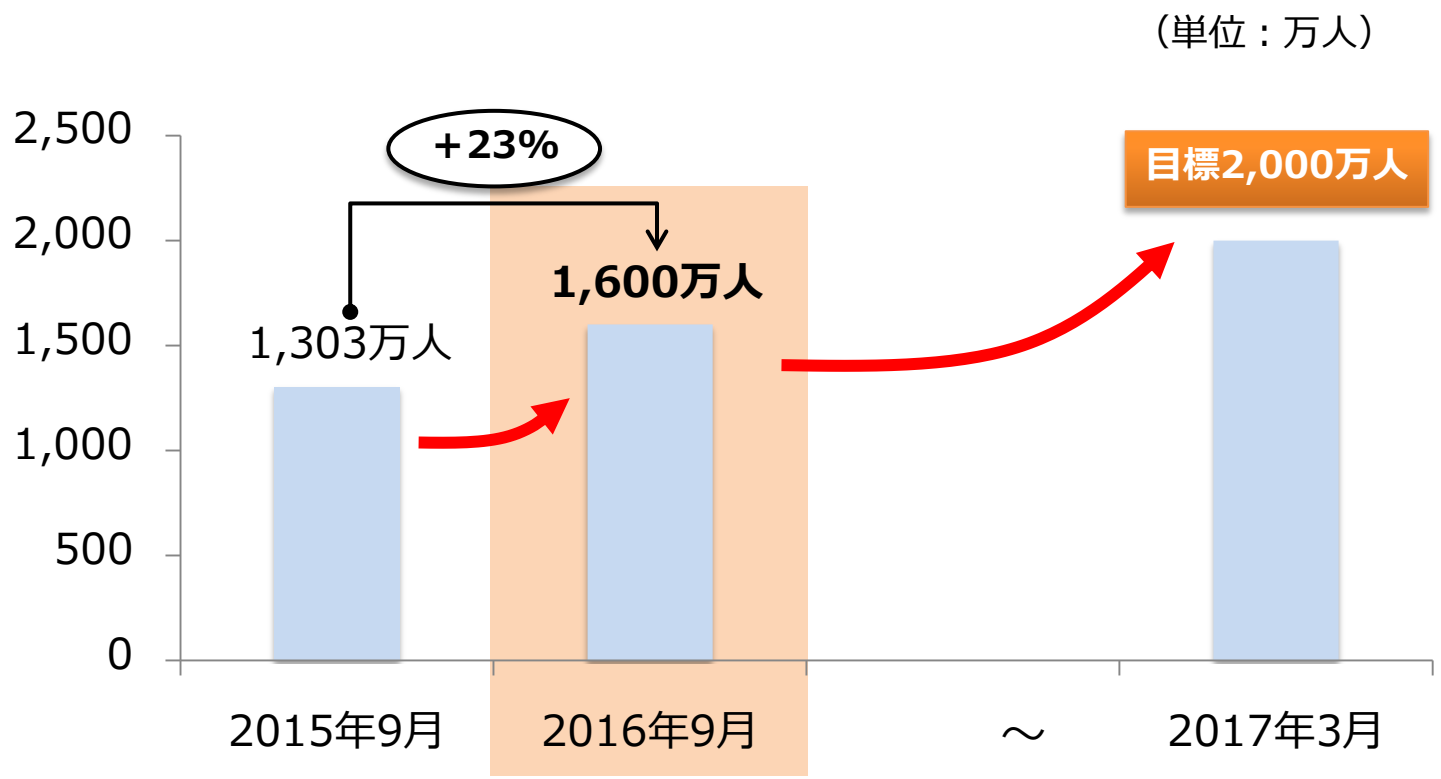
1. 上期及び第2四半期の状況 ～ BS前年同期比

- ・自己資本比率が16.5pt 増加し66.8%へ
- ・負債が389百万円減少し財務基盤強化続く



1. 上期及び第2四半期の状況 ～ 月間データベース利用者数 過去最高更新

前年同期に比べ23%増加 月間利用過去最高1,600万ユーザー超

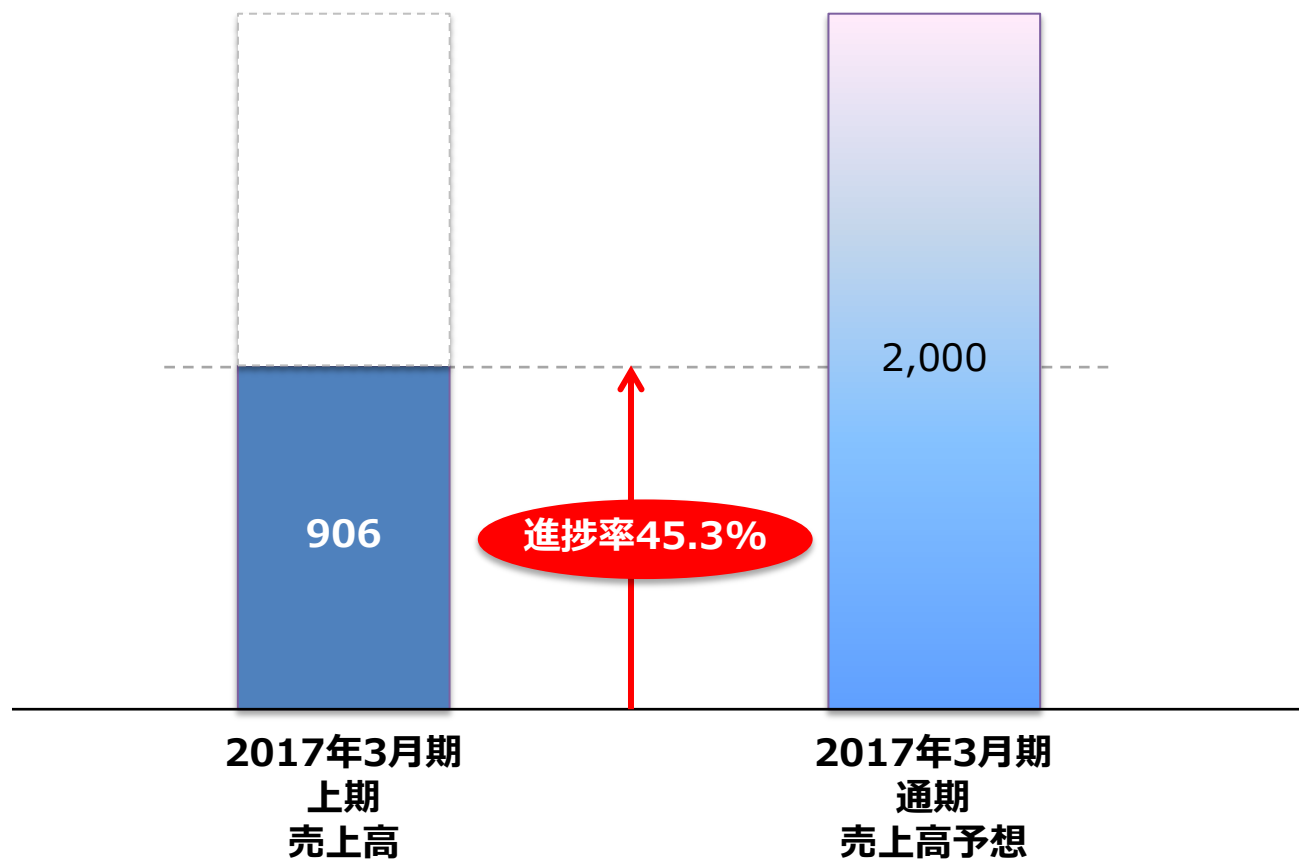


- 【カウントの定義】
- ：アクティブに当社サービスのデータベースを利用しているユーザーをカウント
 - ：MSDBライセンス提供については、UU数をカウント
 - ：自社サービスも含めたサブスクリプションモデルについては、有料会員数をカウント

1. 上期及び第2四半期の状況

～ 売上は通期公表に対し約45.3%と計画通り進捗

(単位：百万円)

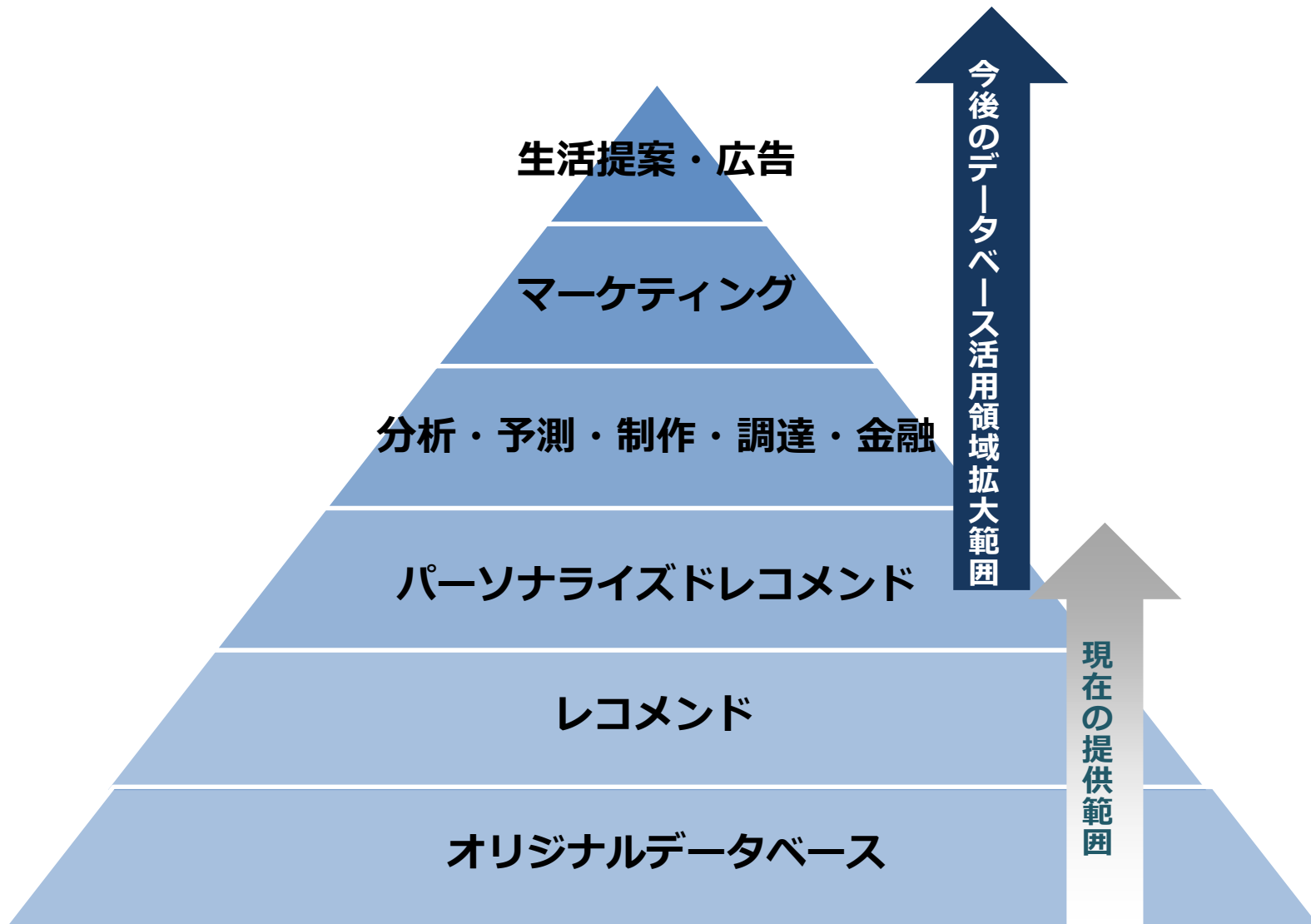


2. 今期展開

下期重点施策

1. データベース・テクノロジーライセンス先の拡大
2. ライセンスプロダクツのラインナップ拡充
3. 開発、運用体制の強化
4. 一般商材向けデータベース開発強化
5. オリジナル「感性マーケティングビジネス」にむけたAI関連技術開発進展

2. 今期展開 ～ 感性メタデータ活用事業の進捗



2. 今期展開 ～ 開発・運用基盤強化

開発環境の強化

通信キャリア（KDDI,NTTドコモ）からOTT※（TSUTAYA、楽天等）まで多様な顧客へのサービス提供により蓄積したノウハウやソフトウェア資産の整備、共有化

目的

- ・MSDBを活用した個別サービスの開発の効率化と開発期間の短縮化
- ・サービスリリース後の運用及びメンテナンスの迅速な対応

上期実績 既存事業の開発・運用の効率化による売上総利益の向上

下期施策 標準テンプレート、ツール類整備による開発・運用体制の品質管理効率化
売上総利益率40%以上に向けた体制作り

項目	内容	効果
設計手法 開発ツール	過去の開発資産をベースに 標準開発基盤、運用基盤の整備	プロジェクト立ち上げ時の開発手法 運用作業標準化による期間短縮
API	API化による開発ツールの共有化	コスト削減 開発リスク低減
標準スキル	役割とスキルレベルが見える化 性能評価	体制構築の効率化 個人、部門から全体横断的な管理体制
プロダクト開発	要素技術の共通基盤整理 ライブラリー化による共有化	営業ツール プロジェクトへの導入コスト削減

※OTT（Over The Topの略）インターネット回線を通じて、メッセージや音声、音楽・映像コンテンツなどを提供する「通信事業者以外の企業」

2. 今期展開 ～ データ関連サービス成長期へ

キャリア系



PDCAによる売上・収益率向上

OTT系



今期、本格的拡大のはじまり

データ・テクノロジー事業
拡大期へ

データ・システム提供先（当社HPにて紹介）

取引先企業名	サービス名称
docomo	dヒッツ
	dミュージック カテゴリナビ 「本・コミック」
KADOKAWA	小説家になろう
KKBOX	KKBOX
KDDI	LISMO Store powered by LISMO
	LISMO 楽曲検索
	待ちうた
	LISMO WAVE
	ビデオパス
	アニメパス
	ビデオラッシュ 映像まとめて検索
SoundHound	SoundHound for au
SPACE SHOWER	LINCS 2
TSUTAYA	作品情報API
YAHOO! JAPAN	YAHOO! JAPAN
U-NEXT	U-NEXT
楽天	楽天 ブックス
SoftBank	SoftBank
	Best

2. 今期展開

～ dヒッツ® powered by レコチョクとの取り組み例

内容

2016年10月 dヒッツへ新機能提供



新機能「FEED」にてファンに音楽と出会う新しい体験を提供を
目的にレコメンド新機能および音楽関連ニュースやエンタメ情報を毎日配信

コンセプト

「MUSIC EXPERIENCE LOOP DESIGN」

全てのユーザーが必ず経験する音楽体験を5つの要素で解き明かしたものの

- ①音楽と“出会う”
- ②音楽を“探す”
- ③音楽を“聴く”
- ④音楽を“好きになる”
- ⑤音楽を“リアルに体験する”

提供したレコメンド機能の特徴

- 指定曲を元にしたプレイリストの自動生成機能
- ユーザーにパーソナライズされたプログラムのレコメンド
- アーティストプログラムの自動生成

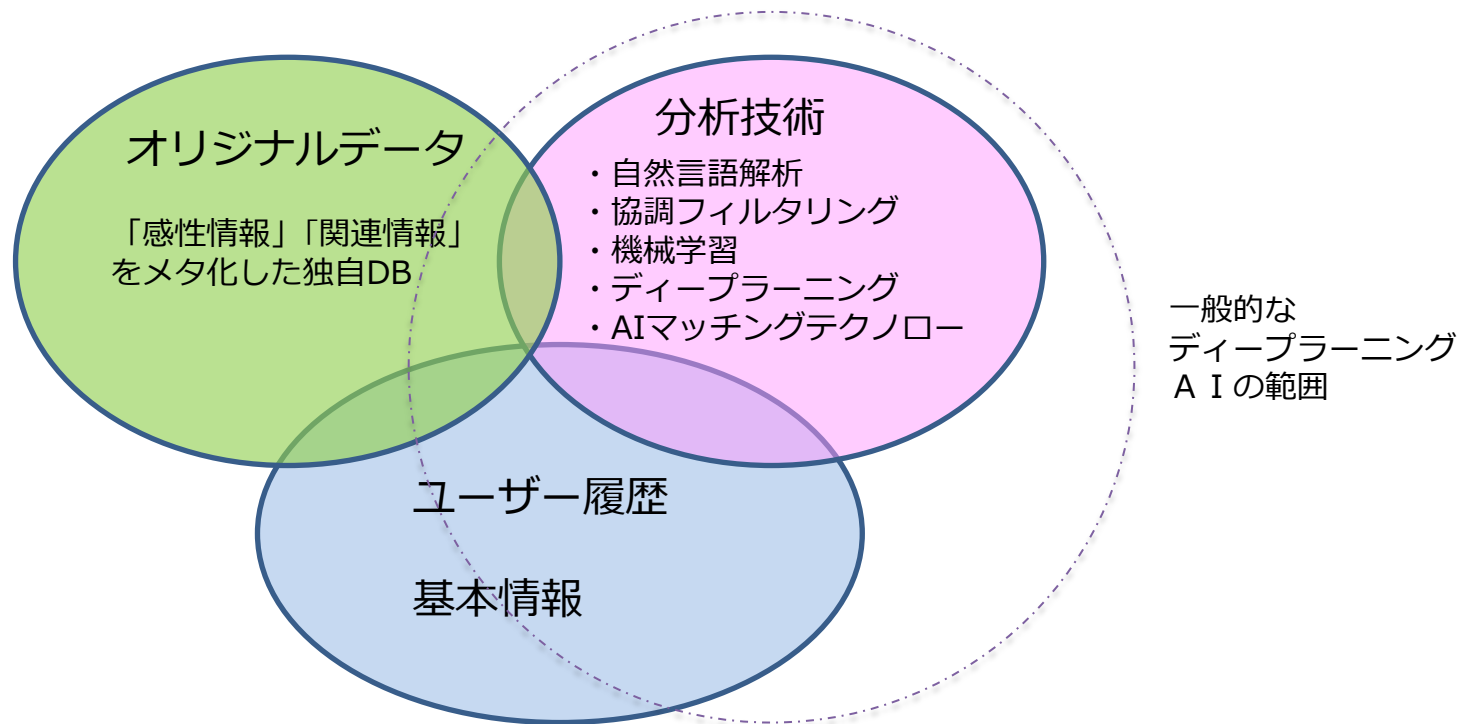
見込まれる効果

顧客満足度の向上 既存会員の離脱率の低下

データ分析技術とオリジナル感性メタデータベースを自社開発

人間の感性情報をメタ化したオリジナルデータベースの蓄積により、通常の分析技術（プロファイル・パネル調査・機械学習・ディープラーニング）だけでは解析出来ない「潜在意識」「奥深い嗜好性」「想い」を測定して働きかける事が可能

人材やセンスを重視したオリジナルデータにより一般的な深層学習やAIをより高付加価値化



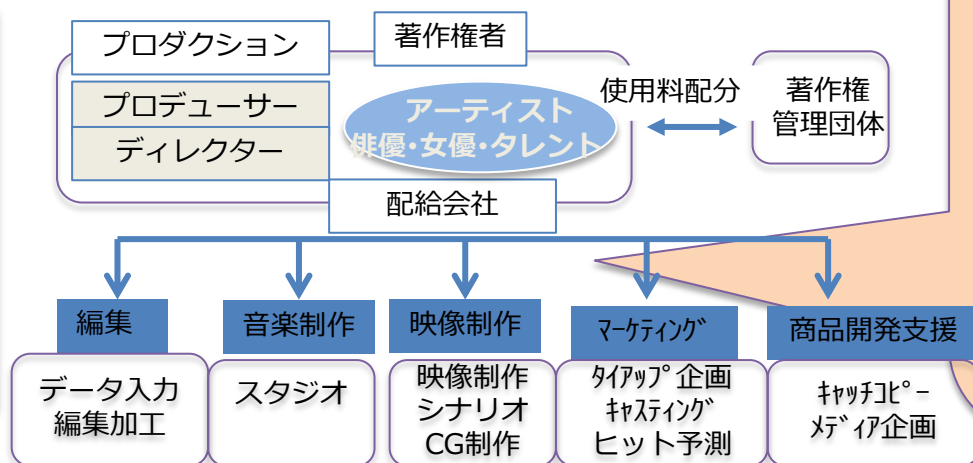
2. 今期展開

～ データベースサービスカンパニーとしての強み

例：メディア業界の構造とソケットズの顧客

ビッグデータ解析&機械学習技術によるリスク軽減手法がメディア業界でもサービス化されはじめています～「ヒット予測については人よりアルゴリズムのほうがいい結果がでています。」 HBR2015年12月号
発掘、育成、制作、流通、金融、ライブなどにおいて各種データを活用した予測科学、ビッグデータ解析に基づいた取り組みが必要な時代へ
→ソケットズならではの強みが活かされる市況へ

制作



MSDB活用領域の拡大

■ 商品開発・調達 マーケティング支援

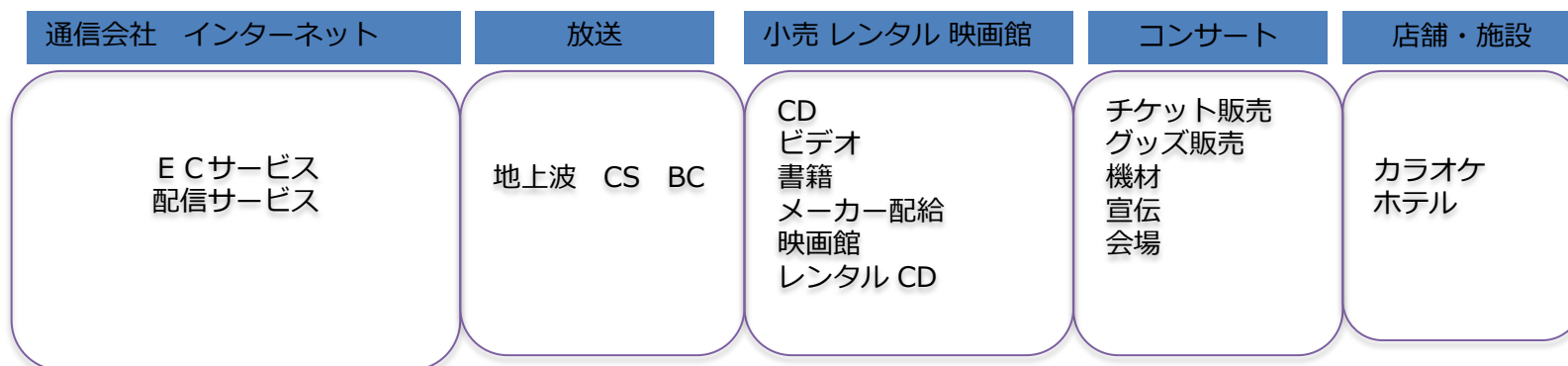
ヒット予測 興行予測 タイアップ支援
プランニング・分析 キャスティング視点

■ コンテンツ開発/クリエイター支援

行動分析 ヒット・興行分析 作詞 作曲 編曲
脚本分析
アーカイブ活用 人材発掘/育成

広がるソケットズの顧客層

流通



2. 今期展開 ～ 見込み/シナリオ

積極的なR&D・DB投資を行いつつ、データ関連サービス伸長、4期ぶり黒字化へ

収益力の向上傾向

データサービス・ライセンス拡大

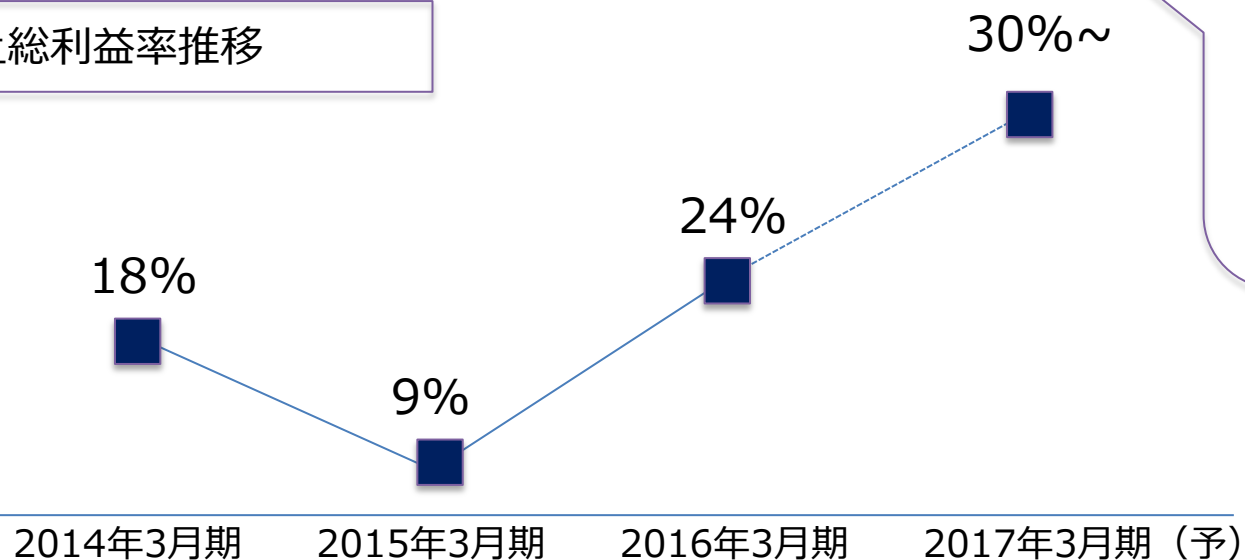
積極的にR&D/DB投資
データ・技術プロパティ最大化

オリジナル
データサービスの
成長
→
4期ぶり
黒字化へ

2. 今期展開 ～ 売上総利益率上昇傾向 30%超えへ

データライセンス拡大により収益力の向上へ

売上総利益率推移



- 既存事業の質的改善
- データライセンス拡大
- OTT向けサービス展開

2. 今期展開 ～ 業績予想と進捗

データサービスの拡大、過去最大のR&D・データ投資を行いつつ4期ぶり経常黒字へ

計画通り 進行中

(単位：百万円)

	2017年3月期 第2四半期	2017年3月期 (業績予想)	参考： 2016年3月期 (実績)
売上高	906	2,000	1,756
営業利益	29	25	△62
経常利益	28	20	△67
当期純利益	25	20	△91

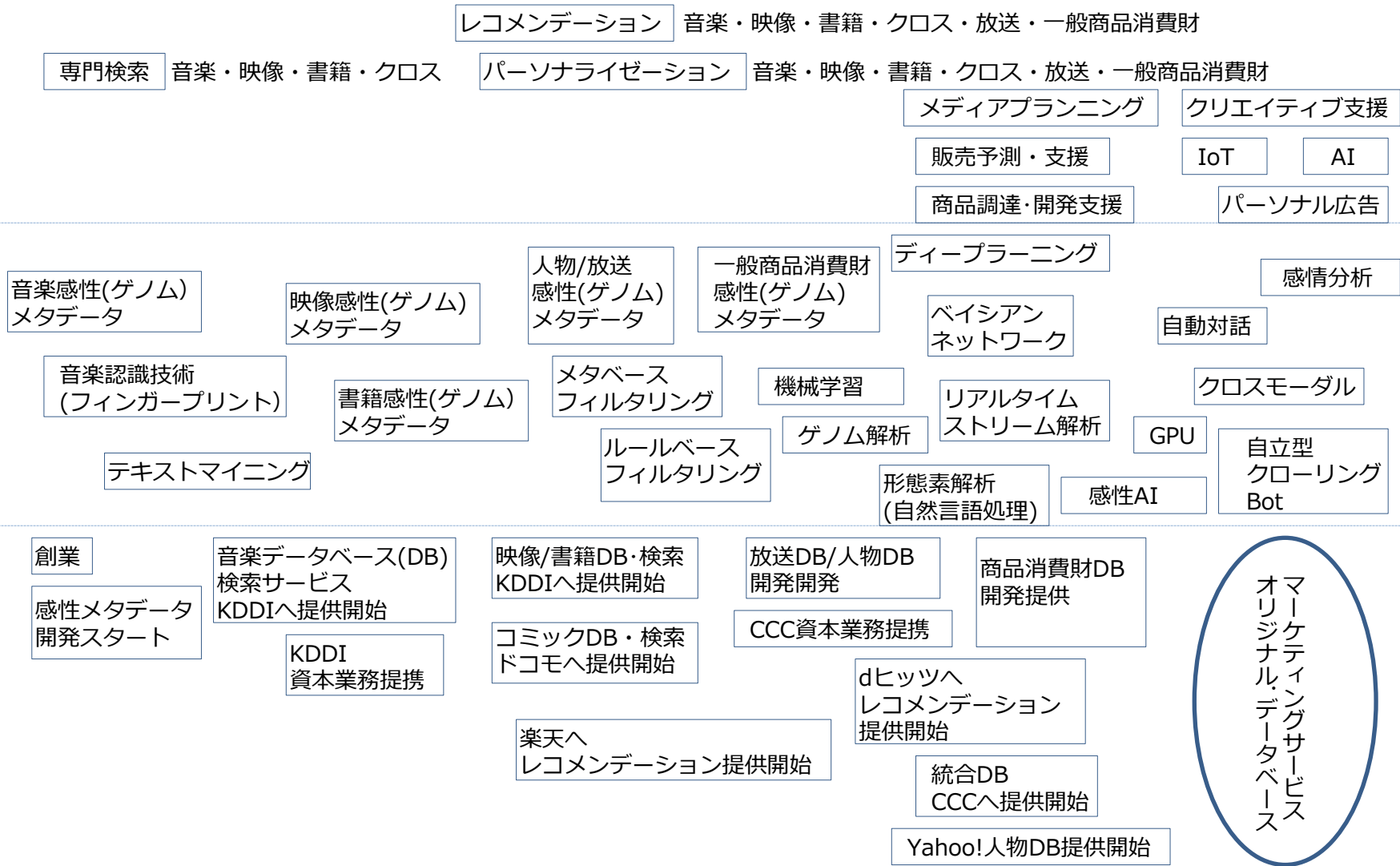
3. 今後の事業展開

3. 今後の事業展開 ～ データベース・テクノロジー事業 歩みと進捗

事業領域

テクノロジー
データベース

トピックス



2000年

2005年

2010年

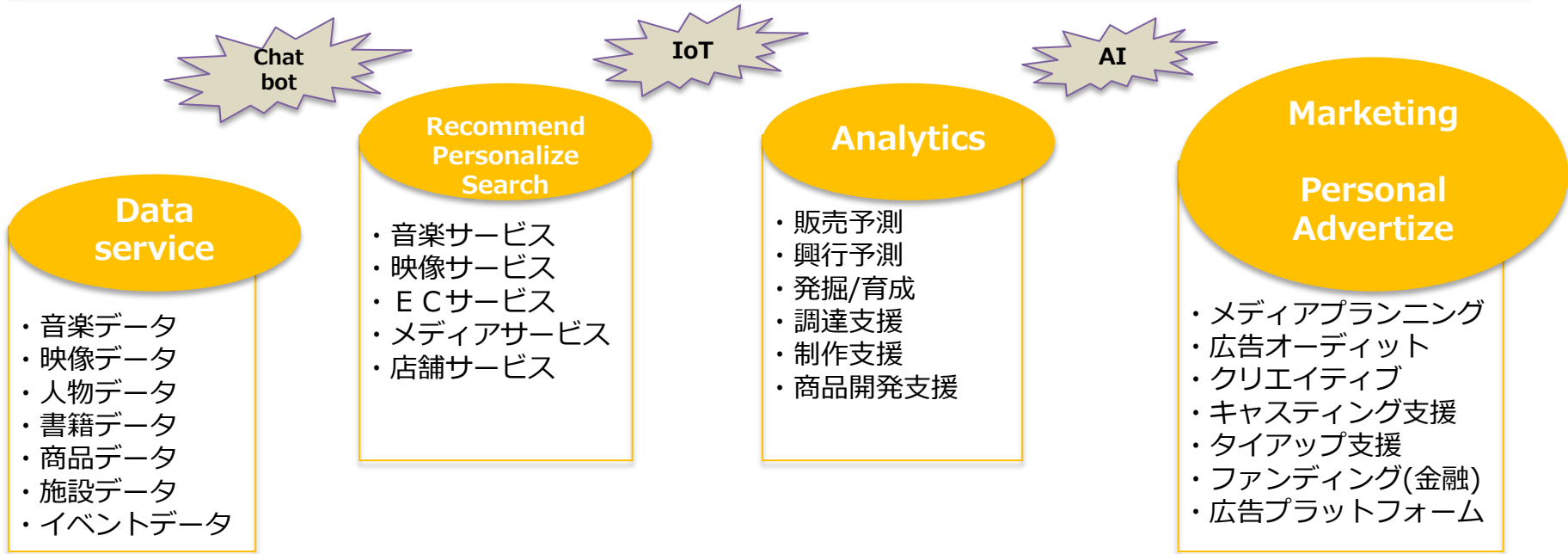
2016年

2018年

3. 今後の事業展開 ～ 基本戦略

オリジナル感性メタを活用したゲノムメタデータを活用

エンターテイメントからマーケティングまで独自データベーステクノロジーサービスを展開



Core Technology

Analytics / Deep learning / AI

Music

Video

Book

Chara
cter

Product

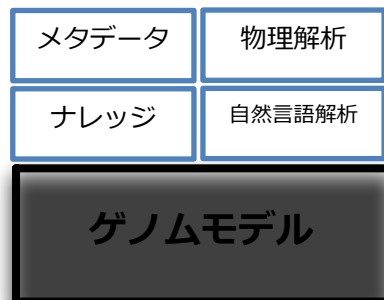
Event

Place

Emotional Data Base

3. 今後の事業展開 ～ 感性メタを特徴としたゲノムモデルを活用

- 感性メタを活用したゲノムモデルにより予測・開発・制作・調達支援などバリューサービスを実現



メタデータ

- 基本情報、感性メタをモデル化

自然言語解析

- 文字情報を「世界観」「ジャンル」等に変換

ナレッジデータ

- 専門性やセンスに特化した知見データ

物理データ解析

- 基本情報、感性メタをモデル化
バイナリー解析
- 基本情報をモデル化
Low Level データを読み替え
- 感性メタを活用したモデル化
High Levelデータへ感性的に解釈

補足

感性メタ：人の感性だからこそ判断・識別しえる特別な情報

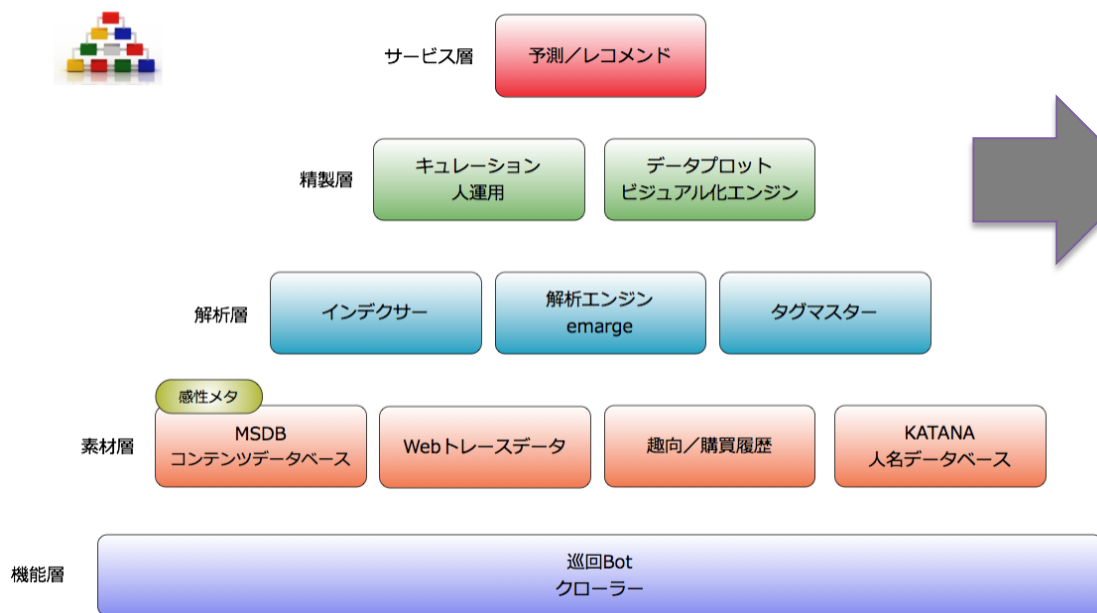
ゲノムメタ：感性メタを教師データに活用したあらゆる最小単位情報の集合体

ゲノムモデル：ゲノムメタを利活用目的にあわせモデル化（体系化）

3. 今後の事業展開 ～ クロスゲノムDBを使った予測技術

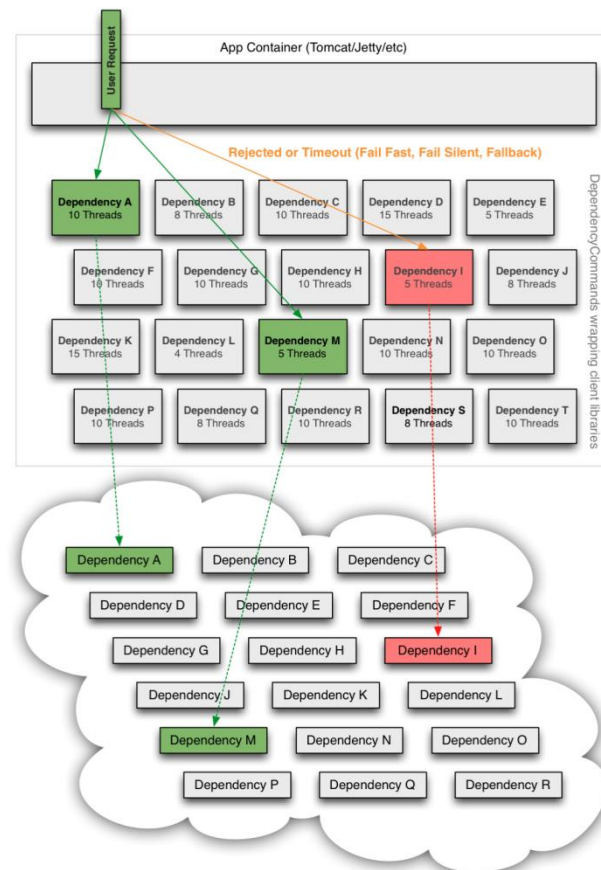
■ 階層化されたデータ/エンジン管理構造

機械と人、役割を分割したデータ管理構造



■ 予測アルゴリズム

Deep Learning / Bayesian etc



■ 人の感性／趣向を理解する技術

潜在的、顕在的な趣向をモデル化

■ 人と人、人とモノとをマッチングさせる技術

ゲノムベースのクロスマッチング

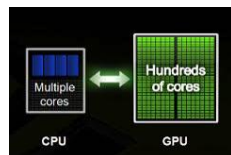
■ クロスゲノムDBを使った予測技術

顧客、店舗等の「センス」を学習し成長する Sense Algorithm


3. 今後の事業展開 ～ AIソリューション要素技術開発 ①

ビッグデータ 履歴解析

- 日々増加する膨大なログデータ(顧客履歴など)を有効活用するために
分散処理技術、GPUコンピューティング技術/ノウハウを実用レベルに強化



GPUによるリアルタイム処理によりユーザー体験を向上させる
ソリューション開発を目指す

- 履歴解析結果をアーカイブ化したソケットズ独自のナレッジベースの開発 
 - ・ **顧客サービスコールスタート時のデータ補完**
 - ・ **時系列で整備した過去データの分析による未来予測** (販売予測、興行予測)などを可能にします。

ゲノムメタ 感性メタ

- ソケットズの代名詞でもある感性メタをこれまでの付与実績を教師とした自動メタ付与技術で**ソケットクオリティを維持しながら大量に付与する**技術の開発

※ **主要要素技術/開発手法**

マシンラーニング

ディープラーニング

自然言語解析

音響/映像バイナリ分析

自立型クローリングBot

フィンガープリント

3. 今後の事業展開 ～ ソケット AI プラットフォーム構築へ

ソケットのAI要素技術
「ゲノムメタデータ開発」
「ビッグデータ履歴解析」
「自然言語解析／会話エンジン」
「感情分析」

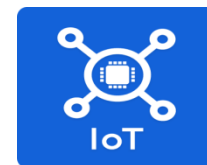
を融合したインテリジェントな
AIサービスプラットフォーム



AIプラットフォーム

AIソリューションを一元化し
業界デファクトを目指す

IoT
UXソリューション



AI Chat
対話型レコメンド



ナレッジベース
AIアドバイス



顧客感情分析



AI エンタメ検索



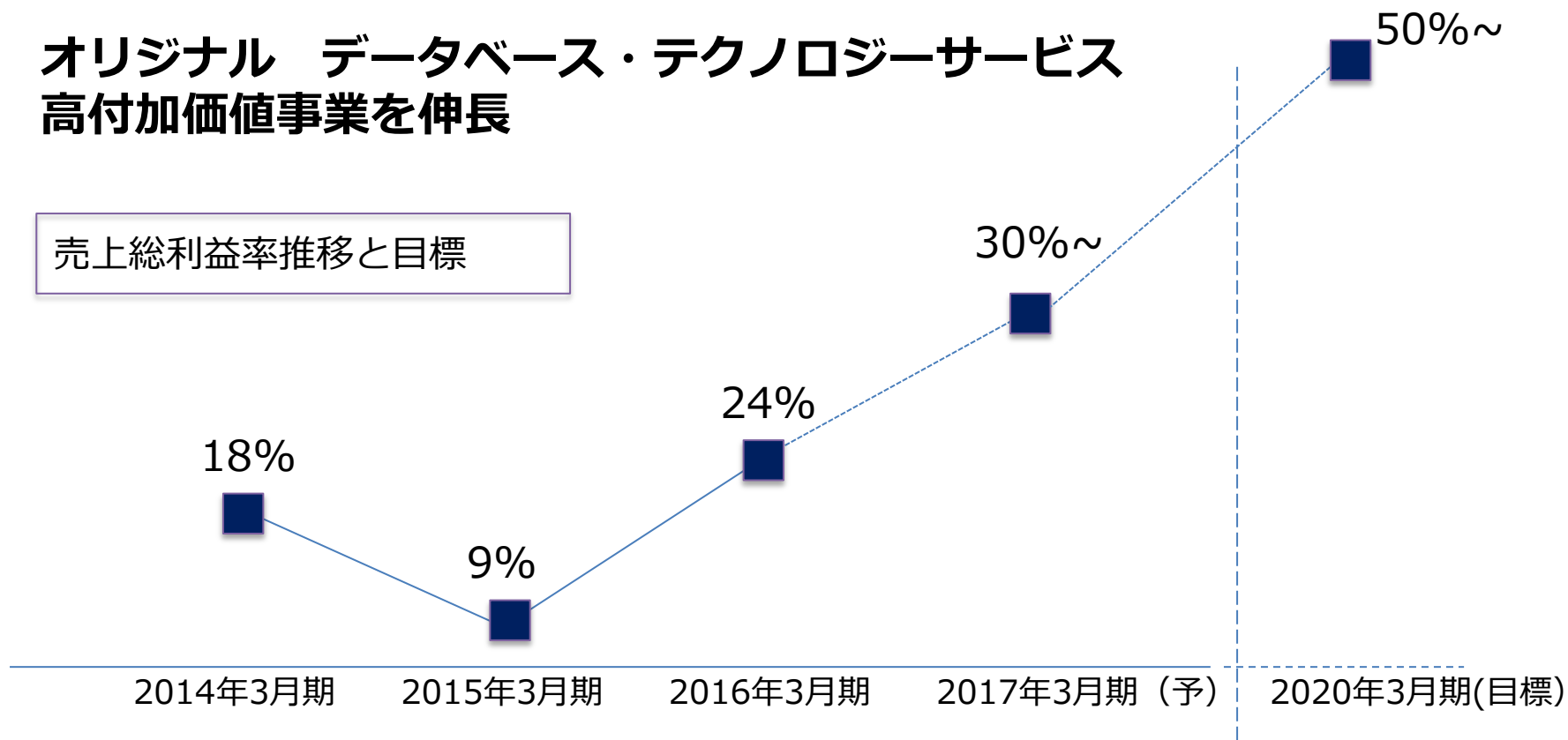
インサイト感情分析



3. 今後の事業展開 ～ 重要なKPI / 売上総利益率

オリジナル データベース・テクノロジーサービス
高付加価値事業を伸長

売上総利益率推移と目標



日本ならではの感性を活かした
オリジナル感性データベースを
利活用することで
人の感情や想像力を
インサイトし
日本、そして世界の
“気づき”や“想い”をつなぎ
世界中の
Quality of LIFEに
役に立ちます

3. 今後の事業展開 ～ みなさまへ

お時間ありがとうございました

われわれのチャレンジを応援して頂ければ、心強く思います

本資料における予想数値は、発表日現在において当社が入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

【お問い合わせ先】

株式会社ソケット

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目23番5号

担当：コーポレート本部

Tel : 03-5785-5518 Fax : 03-5785-5517

E-mail : ir@sockets.co.jp